

ศ

ศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจการประกันวินาศภัย ของไทยจากการเปิดเสรีแบบทวิภาคี*

Competitiveness of Thai Non-life Insurance Businesses under Bi-lateral Free Trade Areas

: สุเนตรตรา จันบุรี
: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์
: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
: E-mail: sunaedtra_cha@utcc.ac.th

บทคัดย่อ

บทความจากงานวิจัยนี้เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการประกันวินาศภัยของไทยว่ามีความพร้อมที่จะแข่งขันกับต่างประเทศได้มากน้อยเพียงใด หากมีการเปิดเสรีแล้วมีบริษัทต่างชาติเข้ามาแข่งขันในประเทศไทยมากขึ้น โดยเป็นการวิเคราะห์ตามกรอบแนวคิดของ Diamond Model ซึ่งข้อมูลที่น่ามาวิเคราะห์ในที่นี้ ส่วนใหญ่จะได้จากข้อมูลทุติยภูมิ การสัมภาษณ์ และประชุมกลุ่มย่อยของผู้ประกอบธุรกิจประกันวินาศภัย ซึ่งผลจากการศึกษาพบว่า ธุรกิจการประกันวินาศภัยของไทยโดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะมีศักยภาพในการแข่งขันค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับบริษัทของต่างชาติในเกือบทุกด้าน ทั้งในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและเชื่อมโยง ด้านอุปสงค์ต่อธุรกิจ ตลอดจนบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ ดังนั้นถ้าหากมีการเปิดเสรีด้านการประกันภัย ทั้งภาครัฐและเอกชนควรเตรียมความพร้อมตลอดจนการปรับตัวในด้านต่างๆ ทั้งทางด้านเงินทุน บุคลากร เทคโนโลยีและการบริหารจัดการตลอดจนด้านข้อมูลและนโยบายของภาครัฐ

คำสำคัญ: ศักยภาพการแข่งขัน ธุรกิจการประกันวินาศภัยของไทย Diamond Model

* บทความวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยเรื่องการเปิดเสรี FTA ต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย: ธุรกิจที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) โดยได้เงินทุนสนับสนุนจากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย 2550

Abstract

This study is to assess the competitiveness of Thai non-life insurance businesses in intended bilateral free trades areas (FTAs), through which foreign insurers augment their operations in Thailand. The study applies the Diamond Model to the interviews, group conference and secondary data collected from Thai non-life insurers. The outcome of the study shows that Thai non-life insurance businesses, especially small- and medium-sized enterprises (SMEs), are potentially weaker and unable to compete with foreign insurers in most of the areas, including: factors and costs, linked and support industries, demand conditions, competition and business strategic backgrounds. It is proposed that, to be able to compete under the FTAs, both Thai private and public sectors must help to secure appropriate preparation and support for Thai non-life insurance businesses in the areas of personnel, finance, technology, business management, data and public policies.

Keywords: Competitiveness, Thai Non-life Insurance Businesses, Diamond Model

บทนำ

ธุรกิจการประกันวินาศภัยเป็นสถาบันการเงินประเภทหนึ่ง ที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเฉลี่ยความเสียหายที่เกิดขึ้นเสมือนเป็นหลักประกันของสังคม และมีบทบาทในการระดมเงินออม การลงทุน และการมีส่วนร่วมในการพัฒนาตลาดทุนของประเทศมากขึ้น นอกจากนี้ธุรกิจการประกันภัยยังเป็นสาขาหนึ่งที่รวมอยู่ในสาขาการเงินและการธนาคาร ซึ่งเป็นสาขาที่ประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่พยายามผลักดันให้มีการเปิดเสรีมากขึ้นทั้งภายใต้กรอบของ WTO และกรอบการเจรจาทวิภาคี

ดังนั้นในบทความนี้ซึ่งเป็นบทความจากงานวิจัย เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงความ

สามารถในการแข่งขันของธุรกิจการประกันวินาศภัยของไทยว่ามีความพร้อมที่จะแข่งขันกับต่างประเทศได้มากน้อยเพียงใดหากมีการเปิดเสรีแล้วมีบริษัทต่างชาติเข้ามาแข่งขันในประเทศไทยมากขึ้น โดยเป็นการวิเคราะห์ตามกรอบแนวคิดของ Diamond Model (Porter,1998) ซึ่งข้อมูลที่น่ามาวิเคราะห์ในที่นี้ ส่วนใหญ่จะได้จาก ข้อมูลทุติยภูมิ การสัมภาษณ์ และประชุมกลุ่มย่อย ของผู้ประกอบการประกันวินาศภัย ซึ่งบทความนี้จะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 เป็นภาพรวมของธุรกิจการประกันวินาศภัยของไทย ส่วนที่ 2 เป็นการวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจการประกันวินาศภัยของไทยจากการเปิดการค้าเสรีแบบทวิภาคี และส่วนที่ 3 เป็นบทสรุปและข้อเสนอแนะ

1. ภาพรวมของธุรกิจการประกันวินาศภัยของไทย

ธุรกิจการประกันวินาศภัยในประเทศไทยแบ่งออกเป็น 4 ประเภทใหญ่ๆ คือ การประกันอัคคีภัย การประกันภัยรถยนต์ การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง การประกันภัยเบ็ดเตล็ด โดยในปี พ.ศ. 2549 มีบริษัทที่ประกอบธุรกิจการประกันวินาศภัยในประเทศไทย จำนวนทั้งสิ้น 74 บริษัท เป็นสาขาบริษัทต่างประเทศ จำนวน 5 บริษัท และจดทะเบียนในประเทศไทย 69 บริษัท

ธุรกิจประกันวินาศภัยที่จดทะเบียนในประเทศไทย เมื่อพิจารณาตามขนาดของสินทรัพย์ (ขนาดย่อมคือบริษัทที่มีสินทรัพย์ต่ำกว่า 300 ล้านบาท ขนาดกลางคือบริษัทที่มีขนาด ตั้งแต่ 300-1,000 ล้านบาท ขนาดใหญ่คือบริษัทที่มีสินทรัพย์เกิน 1,000 ล้านบาทขึ้นไป) แล้วจะพบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่จำนวน 30 บริษัทและขนาดกลางจำนวน 27 บริษัทโดยคิดเป็นร้อยละ 43.48 และ 40.58 ตามลำดับ ส่วนธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดย่อมมีจำนวน 11 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 15.94 อย่างไรก็ตามถ้ารวมธุรกิจประกันวินาศภัยทั้งขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าด้วยกันแล้วจะพบว่ามีจำนวน 39 บริษัทจากทั้งหมด 69 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 56.52 ของธุรกิจประกันวินาศภัยทั้งหมด อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นสาขาของต่างประเทศแล้วจะพบว่าเป็นบริษัทขนาดใหญ่จำนวน 2 บริษัท ขนาดกลาง 2 บริษัท และขนาดย่อม 1 บริษัท ซึ่งขนาดของบริษัทประกันวินาศภัยนี้จะมีผลต่อศักยภาพการแข่งขันมากเนื่องจากบริษัทขนาดใหญ่จะมีเงินกองทุนและ

สินทรัพย์สูง ในขณะที่บริษัทขนาดย่อมก็จะมีเงินกองทุนและสินทรัพย์ต่ำตามขนาดของการประกอบ การ

การประกันภัยส่วนใหญ่ในประเทศไทยเป็นการประกันภัยรถยนต์ทั้งในส่วนของ การประกันภัยรถยนต์ทั้งในส่วนของ การประกันภัยรถ โดยข้อบังคับแห่งกฎหมายสูงสุด และ โดยความสมัครใจ โดยในปี พ.ศ. 2549 มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 79.60 ของจำนวนกรมธรรม์รวมทั้งสิ้น และมีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงถึง 56,945 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 57.09 ของเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงทั้งหมด รองลงมาคือ การประกันภัยเบ็ดเตล็ดมีสัดส่วนร้อยละ 11.72 แต่เมื่อพิจารณาจำนวนเงินเอาประกันภัยจะพบว่าประกันภัยเบ็ดเตล็ดมีสัดส่วนสูงสุดคือ 15,839,307 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 32.59 ของจำนวนเงินประกันภัยรวมทั้งสิ้น ทั้งนี้เนื่องจากการประกันภัยเบ็ดเตล็ดจะเป็นการรับประกันภัยทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูง (กรมการประกันภัย, 2549) เช่น โรงกลั่นน้ำมัน เครื่องบินพาณิชย์ การก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ เป็นต้น

ธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทย เป็นธุรกิจที่สามารถทำกำไรได้หลายพันล้านบาทต่อปี โดยเฉพาะในช่วงปี พ.ศ.2538-2539 ธุรกิจประกันวินาศภัยมีกำไรสุทธิถึง 4,807 ล้านบาทและ 7,452 ล้านบาทตามลำดับแต่ผลกำไรได้ลดลงเหลือประมาณพันล้านบาทต่อปี ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ (ปี พ.ศ. 2541 และ พ.ศ. 2542) และในปี พ.ศ. 2549 ผลการดำเนินงานมีกำไร 1,090.6 ล้านบาท ลดลงจากปี พ.ศ. 2548 ประมาณร้อยละ 23.76 รายละเอียดตามตารางที่ 1

ตารางที่ 1 จำนวนกรรมกรรม จำนวนเงินเอาประกันภัย และเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง พิจารณาตามประเภทของการประกันภัย ปี พ.ศ. 2549

รายการ	อัครภัย	ทะเลและขนส่ง	รถยนต์	เบ็ดเตล็ด	รวม
จำนวนกรรมกรรม (ราย)	1,839,685 (6.34)	677,712 (2.34)	23,086,739 (79.60)	3,398,549 (11.72)	29,002,685 (100.00)
จำนวนเงินเอาประกันภัย (ล้านบาท)	3,883,486 (7.99)	7,191,995 (14.79)	2,924,166 (6.02)	15,839,307 (32.59)	48,602,430 (100.00)
เบี้ยประกันภัยโดยตรง (ล้านบาท)	7,172 (7.53)	3,871 (4.06)	56,945 (59.76)	27,298 (28.65)	95,286 (100.00)
กำไร (ขาดทุน) (ล้านบาท)	1,451.0	866.3	(1,716.8)	490.1	1,090.6

ที่มา: คำนวนจากเอกสารของ กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย, 2549

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

เมื่อพิจารณาผลการดำเนินงาน ตามการรับประกันภัยในแต่ละประเภท จะพบว่า การประกันอัครภัยมีผลกำไรสูงสุด รองลงมาคือ การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง และการประกันภัยแบบเบ็ดเตล็ด ในขณะที่การประกันภัยรถยนต์มีผลการดำเนินงานขาดทุน กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2549 การประกันอัครภัยมีผลกำไร จำนวน 1,451 ล้านบาท ส่วนการรับประกันภัยรถยนต์มีผลประกอบการจากการดำเนินงานขาดทุน จำนวน 1,716.8 ล้านบาท ซึ่งเป็นการขาดทุนต่อเนื่องติดต่อกันเป็นเวลาหลายปี ทั้งนี้เนื่องจากการประกันภัยรถยนต์มีการแข่งขันทางด้านราคาของแต่ละบริษัทสูงตลอดจนมีค่าใช้จ่ายสินไหมทดแทนสูงมาก

2. การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจการประกันวินาศภัยไทยจากการเปิดการค้าเสรีแบบทวิภาคี

การประเมินศักยภาพของธุรกิจ การประกัน

วินาศภัยไทยเป็นการวิเคราะห์ที่ใช้แนวคิด Diamond Model ของ Professor Michael E. Porter (1998) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์และนำมาพิจารณาความสามารถของธุรกิจและอุตสาหกรรมว่าเป็นการเกี่ยวพันกันในกลุ่ม (Cluster) หรือเครือข่ายวิสาหกิจ กลุ่มธุรกิจซึ่งประกอบด้วยกลุ่มสถาบันเศรษฐกิจ ธุรกิจหลักในอุตสาหกรรม (Core Business/Activities) ที่ทำธุรกิจการผลิตต่อเนื่องกันในลักษณะต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ และความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจจะเข้มแข็งเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถของสถาบันเศรษฐกิจหลัก และปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจอื่นในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเหมาะสมและความสอดคล้องของการทำงานร่วมกันของสถาบันเศรษฐกิจกับปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจเหล่านี้ ซึ่งแบบจำลอง Diamond Model มีองค์ประกอบของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ 4 ด้านคือ

2.1 เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

2.2 ด้านอุตสาหกรรมที่สนับสนุนและเชื่อมโยง (Related and Supporting Industries)

2.3 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ต่อธุรกิจ (Demand Conditions)

2.4 บริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Firm Strategies/Structure and Rivalry)



รูปที่ 1 กรอบการวิเคราะห์ที่ใช้ Diamond Model

นอกจากองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของ Diamond Model แล้ว ในการวิเคราะห์ยังใช้ปัจจัยที่เป็นบริบทเสริมเพื่อประเมินความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจอีกประการหนึ่งปัจจัย คือนโยบายของภาครัฐ (Government Policy) ซึ่งองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านและปัจจัยที่เป็นบริบทเสริมนี้รวมกันเป็น 5 ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่ใช้ในการวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจภาคบริการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยจากการเปิดเสรีแบบทวิภาคี และมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

2.1 เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจประกันวินาศภัยทางด้านปัจจัยการผลิตนั้นจะพิจารณาได้จากปัจจัยทางด้านเงินทุน แรงงาน เทคโนโลยีและการบริหารจัดการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ปัจจัยด้านเงินทุน

ปัจจัยการผลิตที่สำคัญสำหรับธุรกิจประกันวินาศภัย คือ เงินทุน ซึ่งในปี พ.ศ. 2549 ธุรกิจประกันวินาศภัยทั้งหมดจำนวน 74 บริษัท โดยเป็นบริษัทที่จดทะเบียนภายในประเทศจำนวน 69 บริษัท ซึ่งมีเงินทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วรวมกันทั้งสิ้น 20,494.38 ล้านบาท และมีมูลค่าสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 132,667.40 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นสาขาต่างประเทศจำนวน 5 บริษัท ซึ่งจากการศึกษาจะพบว่า ธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดใหญ่จำนวน 30 บริษัท มีเงินทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว และมูลค่าทรัพย์สิน เป็นจำนวนถึง 12,674.38 ล้านบาทและ 115,541.34 ล้านบาทตามลำดับ ในขณะที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีเงินทุนจดทะเบียนและ

มูลค่าสินทรัพย์รวมกันทั้งหมดเป็นจำนวน 7,820 ล้านบาทและ 17,126.06 ล้านบาทตามลำดับ ส่วนเงินกองทุนของธุรกิจประกันวินาศภัยของทั้งหมดพบว่ามีจำนวนทั้งสิ้น 47,331 ล้าน (คำนวณจากเอกสารของกองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย, 2549) ซึ่งธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยจะเสียเปรียบในเรื่องของเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจของต่างชาติ เนื่องจากต่างชาติมีขนาดเงินทุนที่ใหญ่มากและมีความได้เปรียบเรื่องของค่าเงิน ตัวอย่างเช่น บริษัทมิตซูบิชิอินชัวร์นซ์ สาขาประเทศไทยที่มีบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่นมีทุนจดทะเบียน 1.4 แสนล้านเยน บริษัทอเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนล แอสซัวร์นซ์ (ประกันวินาศภัย) จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็นต้น

นอกจากนี้การที่ภาครัฐมีนโยบายการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-Based Capital) ที่กำหนดให้บริษัทประกันวินาศภัยต้องดำรงเงินกองทุนให้เพียงพอต่อการเผชิญความเสี่ยงและสะท้อนฐานะทางการเงินที่มั่นคงของบริษัท ตลอดจนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับบริษัทต่างชาติ จากเดิมที่ต้องดำรงเงินกองทุนขั้นต่ำเท่ากับ 50 ล้านบาทหรือ ร้อยละ 2 ของเงินสำรองประกันภัย เป็นขั้นต่ำเท่ากับ 300 ล้านหรือร้อยละ 10 ของประกันภัยสุทธิของปีก่อน แล้วแต่ค่าใดจะมากกว่ากัน นโยบายดังกล่าวแม้ว่าจะทำให้ศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจประกันวินาศภัยดีขึ้น แต่ก็ยังเป็นอุปสรรคสำคัญของธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดย่อมในการเพิ่มขนาดของเงินกองทุนเพราะถ้าไม่สามารถทำได้ตามที่กำหนดก็จะต้องออกจากระบบธุรกิจไป นอกจากนี้เรื่องขนาดของ

เงินทุนแล้วจะพบว่าบริษัทของต่างชาติจะมีความได้เปรียบในเรื่องของความสามารถในการหาแหล่งเงินทุน เนื่องจากเป็นบริษัทขนาดใหญ่และมีความน่าเชื่อถือของบริษัทแม่ในต่างประเทศ ทำให้สามารถหาแหล่งเงินทุนได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่าบริษัทของไทย

ดังนั้นเมื่อพิจารณาแล้ว ปัจจัยทางด้านเงินทุนของบริษัทประกันวินาศภัยของไทยยังไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ทั้งในด้านขนาดของเงินทุนและต้นทุนของเงินทุน

2.1.2 ปัจจัยด้านบุคลากร

ธุรกิจประกันวินาศภัย ในปี พ.ศ. 2549 มีบุคลากรทั้งสิ้นจำนวน 42,873 คน เพิ่มขึ้นจากปี 2545 ที่มีจำนวน 36,252 คน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.26 (รวมบริษัทที่ทำประกันด้านสุขภาพด้วย) โดยแบ่งเป็นบุคลากรระดับผู้บริหารจำนวน 5,913 คน และบุคลากรระดับพนักงานจำนวน 36,252 คน บุคลากรในระดับผู้บริหารส่วนใหญ่ร้อยละ 85.58 จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี ส่วนระดับพนักงานจบการศึกษาในระดับปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 57.77 ของพนักงานทั้งหมด

แม้ว่าบุคลากรของธุรกิจประกันภัยส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี แต่จากการศึกษาพบว่า ในเรื่องของบุคลากรยังมีปัญหาหลายประการถ้าหากประเทศไทยทำการเปิดเสรีด้านการประกันภัย ซึ่งปัญหาต่างๆ ที่จะทำให้ธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ ได้แก่

- นักวิชาการประกันภัย หรือนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ปัจจุบันยังมีจำนวนน้อยเมื่อเทียบกับ

ต่างประเทศ เพราะในประเทศไทยยังผลิตบุคลากรด้านนี้ไม่เพียงพอกับความต้องการ นอกจากนี้กลไกการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยงดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อกระบวนการทำงานต่างๆ ของบริษัท ซึ่งเดิมการคำนวณเงินสำรองของบริษัทประกันวินาศภัยจะเป็นการคำนวณด้วยวิธีง่ายๆ ไม่ซับซ้อน แต่วิธีใหม่นี้จะเป็นวิธีการที่เป็นสากล และต้องใช้เทคนิคเฉพาะด้านทางคณิตศาสตร์ประกันภัยมากขึ้น ทำให้บริษัทประกันวินาศภัยต้องการบุคลากรด้านนี้เป็นจำนวนมาก

- บุคลากรระดับผู้บริหาร เนื่องจากความคิดและทิศทางการมองธุรกิจของต่างชาติจะดีกว่าคนไทย แต่คนไทยยังบริหารงานโดยใช้ประสบการณ์อยู่มาก (ความเห็นของผู้ประกอบการ จากการประชุมกลุ่มย่อย) ถ้าเปิดเสรีแล้วบริษัทต่างชาติเข้ามาจะนำผู้บริหารต่างชาติเข้ามาด้วย บางประเทศมีลักษณะเฉพาะตัวคือมักจะการทำงานกับคนชาติเดียวกันมากกว่าที่จะรับผู้บริหารชาวไทยเข้าไปทำงานด้วย เช่น บริษัทของญี่ปุ่น

กล่าวโดยสรุปแล้วเรื่องบุคลากร ในปัจจุบันยังไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้โดยเฉพาะในระดับผู้บริหารและนักวิชาการประกันภัย เนื่องจากอุปทานมีจำนวนน้อยตลอดจนระบบการบริหารจัดการยังไม่มีดี ข้อมูลไม่มากพอ และไม่แม่นยำ แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาบุคลากรในระดับปฏิบัติการจะพบว่าบุคลากรของไทยยังสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ เนื่องจากชาวต่างชาติยังมีปัญหาในเรื่องภาษา และเงื่อนไขการเปิดเสรียังไม่อนุญาตให้บุคลากรด้านการปฏิบัติการเข้ามาทำงานได้

2.1.3 ปัจจัยด้านเทคโนโลยีและการบริหารจัดการ

ธุรกิจประกันวินาศภัยไม่ว่าจะเป็นประเภท อัคคีภัย เบ็ดเตล็ด หรือประกันภัยประเภทต่างๆ ในประเทศไทยนั้นส่วนใหญ่จะเลียนแบบมาจากต่างประเทศ ระบบการบริหารจัดการของธุรกิจประกันวินาศภัยของไทยยังเป็นระบบที่ยังไม่เป็นแบบสากล เมื่อเปรียบเทียบกับระบบการบริหารจัดการของธุรกิจประกันวินาศภัยของต่างชาติ เนื่องจากการบริหารของบริษัทคนไทยส่วนใหญ่มักจะใช้ประสบการณ์เป็นสำคัญ กอปรกับระบบฐานข้อมูลไม่สมบูรณ์และไม่เอื้อต่อการตัดสินใจและการบริหารจัดการ นอกจากนี้ธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดเล็กยังมีปัญหาด้านเทคโนโลยีเพื่อการบริหารจัดการเนื่องจากจำเป็นต้องใช้เงินเพื่อลงทุน แต่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กยังไม่มีความพร้อมในด้านนี้ ดังนั้นในเรื่องของการบริหารจัดการและเทคโนโลยียังเป็นรองบริษัทต่างชาติ และไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้

2.2 อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries)

การประกันวินาศภัย แบ่งเป็นหลายประเภท ดังนั้นอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนจึงมีหลายประเภทด้วยเช่นกัน เช่น ในส่วนของการประกันภัยรถยนต์ จะมีอุตสาหกรรมรถยนต์เข้ามาเกี่ยวข้อง ส่วนการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง จะขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมที่ทำการส่งออกและนำเข้าทุกประเภท เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนธุรกิจประกันวินาศภัยที่สำคัญคือ สถาบันการเงินต่างๆ ทั้งนี้เนื่องจากสถาบัน

การเงินต่างๆ มักจะมีบริษัทประกันวินาศภัยเป็นบริษัทในเครือของตนเองเพื่อให้การดำเนินงานครอบคลุมในธุรกิจที่เกี่ยวข้องมากขึ้น ตัวอย่างเช่น ลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรือขอสินเชื่อเพื่อสร้างโรงงาน สิ่งก่อสร้างต่างๆ เช่น โรงงาน บ้านพักอาศัย ฯลฯ สถาบันการเงินจะให้ลูกค้าทำประกันวินาศภัยโดยระบุให้สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อเป็นผู้รับผลประโยชน์เป็นรายแรก ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะถูกเสนอให้ใช้บริการประกันภัยจากบริษัทในเครือของสถาบันการเงินนั้นๆ ดังนั้นการทำธุรกรรมทางเศรษฐกิจจึงมีลักษณะเกี่ยวเนื่องกันระหว่างสถาบันการเงินกับธุรกิจประกันวินาศภัย

จึงอาจกล่าวได้ว่า การเจริญเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัย ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน กล่าวคือ ถ้าหากภาวะเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมมีการขยายตัวดี ทำให้อุตสาหกรรมในสาขาต่างๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์ รถยนต์ การส่งออกและการนำเข้าขยายตัว ก็จะส่งผลให้มีความต้องการในด้านการประกันภัยอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน ทั้งในส่วนของการประกันอัคคีภัย การประกันภัยรถยนต์ การประกันภัยทางทะเลและการขนส่ง ตลอดจนการประกันภัยเบ็ดเตล็ดในรูปแบบต่างๆ ในทำนองเดียวกัน ถ้าอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนเหล่านั้น ประสบปัญหาหรือมีอัตราการขยายตัวต่ำ ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัวในอัตราที่ต่ำด้วยเช่นกัน

ดังนั้นเมื่อพิจารณาถึงความเข้มแข็งของธุรกิจที่สนับสนุนในอุตสาหกรรมการประกันภัย พบว่าธุรกิจสนับสนุนเหล่านี้มีความเข้มแข็งและมีอัตราการขยายตัวของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น อุตสาหกรรม

รถยนต์มียอดขายภายในประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 54.24 ในปี 2550 เมื่อเทียบกับปี 2545 แต่ถ้ามีการเปิดเสรี FTA ขึ้น และบริษัทต่างชาติสามารถเข้ามาประกอบธุรกิจได้ก็จะให้ความสำคัญกับธุรกิจที่เป็นเครือข่ายของประเทศตน เนื่องจากในปัจจุบันสถาบันการเงินของไทยก็มีต่างชาติเข้ามาถือหุ้นอยู่เป็นจำนวนมากแล้ว หรือในกรณีของบริษัทรถยนต์ที่เป็นของต่างชาติอยู่แล้ว เช่น ญี่ปุ่น ดังนั้นเมื่อบริษัทประกันภัยต่างชาติเข้ามาอาจส่งผลให้ธุรกิจสนับสนุนเหล่านี้หันไปใช้บริการหรือให้การสนับสนุนกับบริษัทต่างชาติมากกว่าบริษัทคนไทย เพราะบริษัทต่างชาติเหล่านั้นจะมีความผูกพันกับบริษัทที่มาจากประเทศเดียวกันหรือเป็นธุรกิจเดียวกัน

2.3 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ (Demand Conditions)

ความต้องการสินค้าบริการเกี่ยวกับการประกันวินาศภัย เป็นความต้องการภายในประเทศทั้งหมด ซึ่งแบ่งเป็น 4 ประเภท ดังได้กล่าว ซึ่งจากปี พ.ศ. 2540 - 2549 มีความต้องการประกันภัยประเภทต่างๆ ดังตารางที่ 2

จากตารางที่ 2 จะเห็นว่าความต้องการบริการด้านประกันวินาศภัยของประเทศไทยโดยพิจารณาจากเบี้ยประกันภัยรับโดยตรงของบริษัทประกันวินาศภัยนั้น ความต้องการประกันภัยแต่ละประเภทมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยที่ความต้องการประกันภัยรถยนต์มีสัดส่วนสูงที่สุดคือมีสัดส่วนถึงกว่าร้อยละ 55 ของความต้องการประกันภัยในทุกประเภท เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 57.8 ในปี 2549 เมื่อเทียบกับปี 2540 ในขณะที่ประกันภัย

เบ็ดเตล็ดมีสัดส่วนความต้องการทำประกันวินาศภัยรองลงมาคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 34 ของความต้องการประกันภัยในทุกประเภท และขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 281.3 ในปี 2549 เมื่อเทียบกับปี 2540 ดังนั้นเมื่อภาวะเศรษฐกิจขยายตัวอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ขยายตัวก็จะส่งผลให้ความต้องการทำประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ สูงขึ้น

นอกจากนี้ เมื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการประกันวินาศภัยในประเทศไทย ซึ่งเป็นงานวิจัยของสมาคมประกันวินาศภัย (สมาคมประกันวินาศภัย, 2550) ในช่วงปี 2549 ได้พบว่า ประชาชน 100 คนจะมีคนทำประกันภัยอยู่ประมาณ 47 คน และไม่ทำประกัน 53 คน ใน 47 คนที่ทำประกันพบว่าทำโดยภาคบังคับ ร้อยละ 60 ที่เหลืออีกร้อยละ 40 เป็นการทำประกันภัยโดยสมัครใจ ดังนั้นความต้องการทำประกันภัยของประชาชนจริงๆ โดยสมัครใจจะมีเพียงร้อยละ 16 เท่านั้นที่ต้องการทำประกันภัยโดยสมัครใจ แต่เมื่อสำรวจความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย กลับพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ ร้อยละ 90 รู้ว่าการประกันภัยคืออะไร แต่ไม่ทำประกันภัยเพราะมีความรู้สึกว่าการประกันภัยเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ดังนั้นถ้าหากมีการเปิดเสรีในธุรกิจประกันวินาศภัยและบริษัทต่างชาติเข้ามา จะมีการนำสิ่งใหม่ๆ (Innovation) เข้ามามากขึ้น โดยเฉพาะเรื่องบริการต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้มีความต้องการทำประกันภัยของประชาชนเพิ่มขึ้น แต่ประเด็นสำคัญ คือ บริษัทของคนไทยจะสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้หรือไม่ เนื่องจากผู้บริโภคคนไทยพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงการใช้บริการ โดยมีปัจจัยที่สำคัญในการเลือกใช้บริการ คือ ราคาและ

รูปแบบของบริการ ซึ่งจากการศึกษา พบว่า การรักษารฐานลูกค้าเดิมไว้ แต่บริษัทเล็กน่าจะมี ผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทยไม่น่าจะมีปัญหาใน ปัญหาเรื่องอุปสงค์ที่ลดลง

ตารางที่ 2 เบี้ยประกันภัยรับโดยตรงและผลการดำเนินงานของบริษัทประกันวินาศภัย ปี พ.ศ. 2549

หน่วย: ล้านบาท

ประเภทประกันภัย	เบี้ยประกันภัยรับตรง			ผลการดำเนินงาน ปี 2549
	2540	2545	2549	กำไร (ขาดทุน)
อัคคีภัย	9,587.6	8,452.9	7,172.0	1,451.0
ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง	2,634.6	2,671.4	3,871.1	866.3
รถยนต์	36,092.5	34,702.4	56,954.4	(1,716.8)
- โดยข้อบังคับแห่งกฎหมาย	7,885.7	7,161.4	10,638.9	
- โดยความสมัครใจ	28,206.8	27,541.0	46,306.5	
เบ็ดเตล็ด	9,342.3	16,799.8	35,625.1	490.1
รวม	57,657.0	62,626.5	103,623.1	1,430.2

ที่มา: คำนวณจากเอกสารของ กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ กรมการประกันภัย, 2549

นอกจากนี้เมื่อบริษัทต่างชาติเข้ามาจะส่งผลกระทบต่อการประกันภัยของโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐหรือโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐ (Mega Project) ที่มักจะระบุมูลค่าที่ปรึกษาโครงการที่มีประสบการณ์ในโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าการลงทุนสูง ทำให้บริษัทประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยไม่สามารถเข้าไปเป็นที่ปรึกษาโครงการได้เนื่องจากคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของโครงการขนาดใหญ่และส่งผลกระทบต่อการทำประกันภัยของโครงการที่จะเปลี่ยนจากบริษัทของไทยเป็นของต่างชาติด้วย

กล่าวโดยสรุป เมื่อมีการเปิดเสรีด้านการประกันภัย จะส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ของการประกันภัยในประเทศที่อาจจะลดลงบ้าง แต่ไม่น่า

จะเปลี่ยนแปลงมากนักเพราะในเรื่องของการขายยังคงสามารถแข่งขันกับต่างชาติได้ อีกทั้งบริษัทต่างชาติยังไม่มีสาขาและเมื่อผู้บริโภคมักมีการตื่นตัวมากขึ้นการซื้อประกันภัยจะเพิ่มขึ้น แต่ประโยชน์น่าจะตกอยู่กับบริษัทขนาดใหญ่ๆของคนไทยที่ประชาชนมีความรู้จักดีอยู่แล้ว

2.4 บริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Firm Strategies/Structure and Rivalry)

ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูงมาก โดยเฉพาะในกลุ่มของการประกันภัยรถยนต์ ซึ่งเป็นสาเหตุอีกประการหนึ่งที่ทำให้ใน ส่วนของการประกันภัยรถยนต์ประสบปัญหาการ

ขาดทุนในทุกปีโดยในปี 2549 ขาดทุนถึง 1,716.8 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2548 ที่ขาดทุน 1,650.9 ล้านบาทหรือขาดทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ทั้งนี้เนื่องจากการประกันภัยรถยนต์มีภาระที่ต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนสูงมากส่งผลให้การประกอบการขาดทุนในทุกปี เพราะพฤติกรรมของการใช้รถของผู้บริโภคคนไทยที่นิยมเรียกรถความเสียหายที่เกิดขึ้นกับรถยนต์ แม้ว่าจะเป็นการอุบัติเหตุเพียงเล็กน้อยก็ตาม จากลักษณะการแข่งขันที่สูงมากในธุรกิจประกันวินาศภัย อีกทั้งสินค้าที่ให้บริการมีลักษณะที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ผู้บริโภคสามารถเลือกใช้บริการของบริษัทใดทดแทนกันได้ จึงอาจกล่าวได้ว่าธุรกิจประกันวินาศภัยอยู่ในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic Competition Market) ซึ่งมีธุรกิจรายใหญ่ที่เป็นผู้นำตลาด คือ บริษัทวิริยะประกันภัย โดยรูปแบบของกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจประกันวินาศภัยโดยทั่วไปมีลักษณะดังนี้

2.4.1 การแข่งขันด้านราคา

ในระบบธุรกิจประกันวินาศภัยมีการคำนวณเบี้ยประกัน 2 แบบ คือ การคำนวณเบี้ยประกันภัยตามพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัย และ นอกพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัย

การคำนวณเบี้ยประกันภัยตามพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัย จะถูกกำหนดขึ้นโดยกรมการประกันภัย ซึ่งใช้กับการประกันอัคคีภัย และประกันภัยรถยนต์ แต่ละบริษัทจะใช้อัตราที่กำหนดเป็นพื้นฐานในการคำนวณเบี้ยประกันภัย สำหรับการประกันอัคคีภัยจะคำนวณเบี้ยประกันภัยจากประเภทของสิ่งปลูกสร้าง และลักษณะการใช้งาน แต่อัตราเบี้ยประกัน-

ภัยจากรถยนต์ จะคำนวณจากลักษณะการใช้รถ และขนาดของเครื่องยนต์ (CC) ซึ่งกรมการประกันภัยจะมีการกำหนดอัตราชั้นแต่ละชั้นสูงของรถแต่ละประเภทไว้ สาเหตุนี้เองจึงทำให้แต่ละบริษัทสามารถแข่งขันกันด้านราคาได้โดยการคิดเบี้ยประกันภัยจากผู้บริโภคหรือลูกค้าในราคาที่ต่ำกว่าบริษัทอื่นๆ

สำหรับการคำนวณเบี้ยประกันภัยนอกพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัย เป็นการคำนวณเบี้ยประกันภัยสำหรับการประกันภัยทางทะเลและขนส่งและการประกันภัยเบ็ดเตล็ดซึ่งแต่ละบริษัทจะเป็นผู้กำหนดเบี้ยประกันภัยเองตามความเสี่ยงภัยโดยอาศัยความชำนาญ หรือตามตลาดต่างประเทศ เนื่องจากเป็นการประกันภัยประเภทที่มีการโอนความเสี่ยงภัยในรูปของการทำประกันภัยต่อกับบริษัทประกันภัยต่างประเทศจำนวนมาก

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ไม่ว่าจะเป็นการคำนวณเบี้ยประกันภัยตามพิกัดอัตราหรือนอกพิกัดอัตราบริษัทประกันภัยสามารถกำหนดราคาเบี้ยประกันภัยให้แตกต่างจากบริษัทอื่นๆ ได้เสมอเพื่อให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าหันมาใช้บริการของบริษัทตนมากขึ้น

2.4.2 การให้ค่าคอมมิชชั่น หรือค่าตอบแทนแก่ตัวแทนประกันวินาศภัย (Agents)

ตัวแทนประกันวินาศภัย คือ ผู้ที่บริษัทมอบหมายให้ทำการชักชวนบุคคลให้เข้าทำสัญญาประกันวินาศภัยกับบริษัท โดยผู้ที่จะเป็นตัวแทนประกันวินาศภัยจะต้องได้รับอนุญาตจากนายทะเบียนประกันวินาศภัยตาม พ.ร.บ. ประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ค่าตอบแทนที่ตัวแทนประกันวินาศภัยได้รับส่วนใหญ่บริษัทประกันภัยจะคิดค่าตอบแทนให้

เป็นร้อยละของเบี้ยประกันภัย ดังนั้นถ้าธุรกิจมีการแข่งขันกันสูงมากบริษัทประกันวินาศภัยก็จำเป็นต้องให้ค่าตอบแทน หรือ คอมมิชชั่นในเปอร์เซ็นต์ที่สูงเพื่อจูงใจให้ตัวแทนหาลูกค้าให้บริษัทมากขึ้น

2.4.3 การแข่งขันด้านอื่นๆ

ที่ไม่ใช่การแข่งขันด้านราคา เช่น คุณภาพ การให้บริการที่สะดวก รวดเร็ว ในการดูแลลูกค้า ทั้งในเรื่องของการเรียกร้องค่าเสียหาย การจ่ายค่าสินไหมทดแทนที่รวดเร็ว เป็นต้น ซึ่งบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นสาขาของต่างชาติมักจะใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่มีไร้ราคา แต่จะมีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาให้บริการแก่ลูกค้า อีกทั้งยังใช้เครือข่ายของบริษัทต่างชาติที่มาจากประเทศเดียวกันเพื่อหาลูกค้า

กล่าวโดยสรุปแล้ว ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูงมากแต่แนวโน้มที่ดีขึ้นที่จะเป็นการแข่งขันในรูปของการให้บริการซึ่งจะเป็นการดีกว่าการแข่งขันทางด้านราคาเพราะเป็นเรื่องที่อันตรายและจะทำให้บริษัทนั้นอ่อนแอ

2.5 นโยบายของภาครัฐ (Government Policy)

ธุรกิจประกันวินาศภัยเป็นธุรกิจที่มีนโยบายกำกับดูแลจากภาครัฐโดยตรง ซึ่งหน่วยงานหลักที่มีความสัมพันธ์หน้าที่และหน้าที่กำกับดูแล คือ กรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์โดยได้เปลี่ยนแปลงสถานะเป็นองค์กรอิสระตั้งแต่ปี 2550 ภายใต้ชื่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) มีหน้าที่เกี่ยวกับกำกับและพัฒนาธุรกิจประกันภัยคุ้มครองสิทธิ

ประโยชน์ของผู้เอาประกันภัย ตลอดจนพัฒนาธุรกิจประกันภัยให้มีศักยภาพและขีดความสามารถพร้อมที่จะแข่งขันได้ และในปัจจุบันได้มีการจัดทำแผนแม่บทการพัฒนาประกันภัย ฉบับที่ 1 (พ.ศ. 2549-2554) ที่มีเป้าหมายเพื่อการเสริมสร้างประสิทธิภาพและมาตรฐานของบริษัทประกันภัย อาทิ การเพิ่มขนาดเงินกองทุนของบริษัทประกันภัยให้สูงขึ้น กำหนดให้บริษัทประกันภัยดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-Based Capital: RBC) ปรับปรุงกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการกำกับความมั่นคงทางการเงิน เช่น จัดให้ระบบแทรกแซงแต่เนิ่นๆ กรณีบริษัทประสบปัญหาความมั่นคงและสภาพคล่องทางการเงิน ส่งเสริมให้มีการควบคุมกิจการ เป็นต้น

จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่า ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาภาครัฐจะใช้นโยบายการควบคุมจำนวน และการควบคุมการดำเนินงานของธุรกิจประกันวินาศภัยมาโดยตลอด โดยสมาคมประกันวินาศภัย และผู้ประกอบการไม่ค่อยได้มีบทบาท หรือมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายตลอดจนการเปิดโอกาสให้สมาคมได้มีบทบาทหรือจัดการแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้ด้วยตนเอง เพื่อเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับสมาคม ดังนั้นแม้ว่านโยบายดังกล่าวจะมีวัตถุประสงค์หลัก คือ เพื่อการเสริมสร้างประสิทธิภาพและมาตรฐานของบริษัทประกันภัย แต่ก็จะทำให้ผู้ประกอบการไทยโดยเฉพาะผู้ประกอบการทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีปัญหาในการปรับตัวโดยเฉพาะเรื่องการให้ธุรกิจประกันวินาศภัยเพิ่มเงินกองทุนให้มากขึ้น จากเดิมที่ระบุว่าบริษัทจะต้องมีเงินกองทุนที่ต้องดำรง คือ ร้อยละ 10 ของเบี้ย

รับสุทธิและต้องไม่น้อยกว่า 30 ล้านบาท เป็นไม่น้อยกว่า 300 ล้านบาท ซึ่งในประเด็นดังกล่าวนี้ภาคเอกชนเห็นด้วยที่บริษัทเล็กๆ ที่เกิดใหม่ต้องมีเงินทุนอย่างต่ำ 300 ล้านบาท แต่ภาครัฐก็ควรต้องหาวิธีอื่นๆ ที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการรายเล็กๆ สามารถดำเนินธุรกิจได้ถ้ามีบริษัทต่างชาติเข้ามาแข่งขันมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการรายเล็กที่มีต้นทุนของเงินทุนสูงและการเพิ่มเงินกองทุนก็อาจไม่ใช่วิธีที่จะสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ ซึ่งถ้าหากผู้ประกอบการรายเล็กไม่สามารถเพิ่มเงินกองทุนได้ตามที่กำหนด ก็จำเป็นต้องควบรวมกิจการกับผู้ประกอบการรายอื่นเพื่อให้ธุรกิจเข้มแข็งขึ้น

3. ข้อเสนอแนะ

เพื่อการเตรียมความพร้อมของธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยต่อการเปิดเสรี FTA ทั้งภาครัฐและเอกชนควรที่จะเตรียมความพร้อมตลอดจนการปรับตัวในด้านต่างๆ โดยเฉพาะธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดย่อมในประเด็นต่างๆ ดังนี้

3.1 การสร้างความเข้มแข็งด้านปัจจัยการผลิต

3.1.1 ด้านเงินทุน เนื่องจากเป็นปัญหาใหญ่ของธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนั้นภาครัฐต้องมีรูปแบบการระดมทุนใหม่ๆ เพื่อให้ธุรกิจเล็กๆ สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้และ

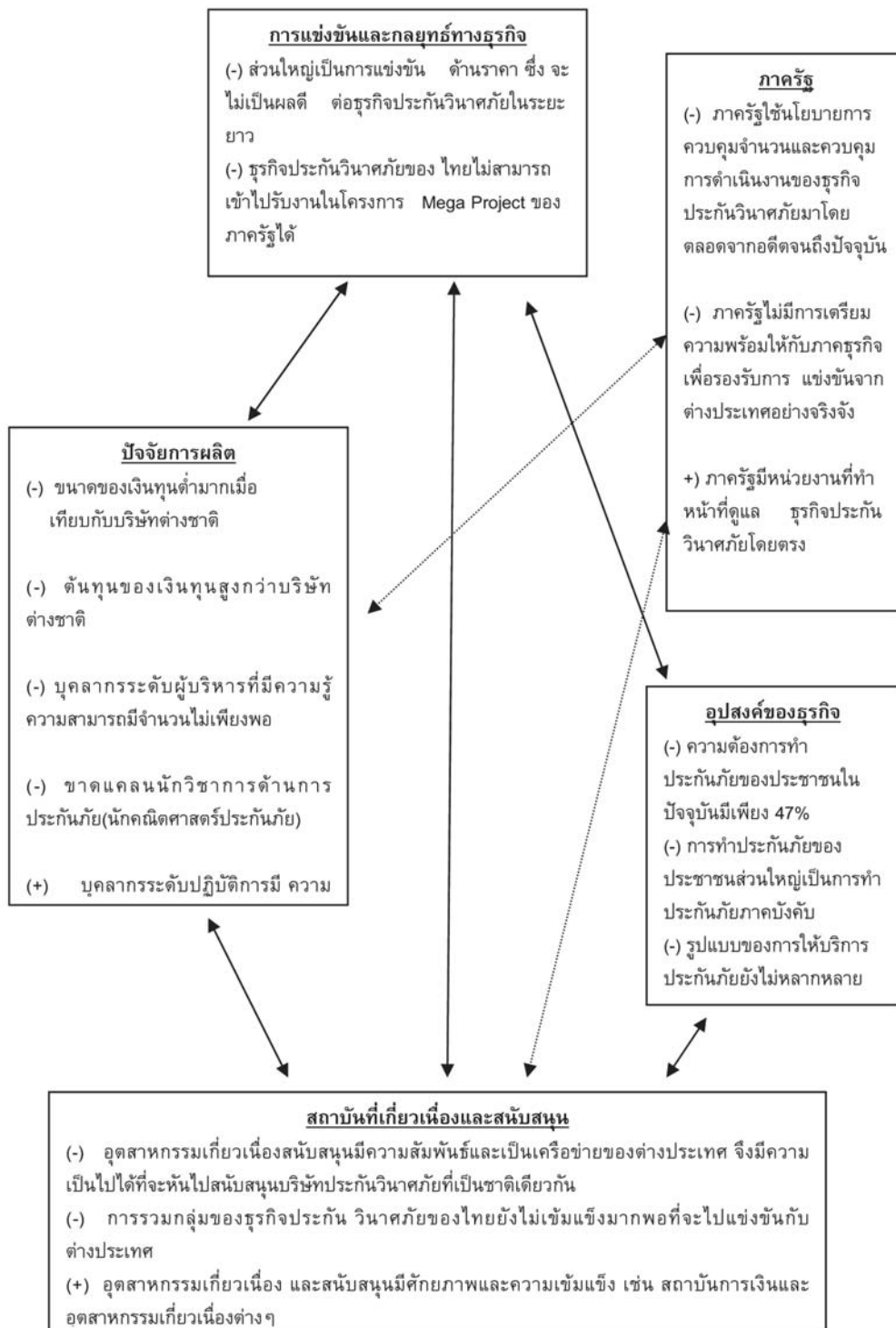
ด้วยต้นทุนหรือดอกเบี้ยที่ต่ำได้ และถ้าหากมีการเปิดเสรี ด้านการประกันภัยเกิดขึ้นในอนาคต ภาครัฐควรมีนโยบายหรือมาตรการที่จะป้องกันไม่ให้นักธุรกิจต่างชาติที่มีเงินทุนมากเข้ามาทุ่มตลาด เพราะจะเป็นการทำลายธุรกิจรายเล็กๆ ให้หมดไป

3.1.2 ด้านบุคลากร

- ควรมีการส่งเสริมและเร่งผลิตนักคณิตศาสตร์ประกันภัยในระดับอุดมศึกษามากขึ้นเพื่อเป็นการรองรับการแข่งขันและการขยายตัวของธุรกิจประกันวินาศภัย ซึ่งต้องใช้เวลาในการพัฒนาบุคลากรด้านนี้ไม่ต่ำกว่า 5 ปี

- ให้มีการกำหนดให้บริษัทต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในไทยต้องมีการอบรม (Training) บุคลากรคนไทยในแต่ละปีด้วย โดยให้ระบุสัดส่วนการใช้เงินทุนในการอบรมในแต่ละปีด้วยว่าต้องมีค่าใช้จ่ายคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของต้นทุนทั้งหมด

- ภาครัฐควรจัดหาแหล่งเงินทุนให้กับธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดย่อมในการจัดการฝึกอบรมความรู้ให้กับบุคลากร หรือให้แรงจูงใจโดยการให้สิทธิพิเศษทางด้านภาษีในส่วนค่าใช้จ่ายของการฝึกอบรม หรือภาครัฐอาจจะตั้งสถาบันฝึกอบรมกลางที่ตัวแทนประกันภัยของทุกบริษัทจะต้องผ่านการอบรมจากสถาบันแห่งนี้ก่อนจึงจะมีสิทธิ์สอบเป็นตัวแทนของบริษัทต่างๆ ได้



รูปที่ 2 สรุปผลการประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจประกันวินาศภัยขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยในภาพรวม โดยการวิเคราะห์ตามกรอบ Diamond Model

3.1.3 ด้านเทคโนโลยีและการบริหารจัดการ

จากการประชุมกลุ่มย่อยกับผู้ประกอบการธุรกิจประกันวินาศภัย เมื่อปี 2549 ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า ภาครัฐควรให้การสนับสนุนบริษัทขนาดย่อมที่ไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนทั้งด้านบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและการพัฒนาด้านเทคโนโลยี หรือไม่สามารถที่จะจ้างบุคลากรที่มีความสามารถด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (IT) หรือบุคลากรที่มีความสามารถด้านการเงินที่มีประสบการณ์สูง เพื่อให้การบริหารและการจัดการมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นและสามารถแข่งขันได้ โดยการตั้งองค์กรหรือสถาบันกลางที่มีบุคลากรที่มีความสามารถดังกล่าวนี้และให้บริษัทรายเล็กๆ สามารถใช้บุคลากรจากสถาบันกลางได้ ซึ่งการดำเนินการอาจให้อยู่ในความดูแลของสมาคมประกันวินาศภัย โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เพราะถ้าปล่อยให้มีการใช้ทรัพยากรเหล่านั้นได้ตามศักยภาพของเงินทุน กลุ่มบริษัทที่มีเงินทุนขนาดใหญ่จะเป็นฝ่ายได้เปรียบเพียงฝ่ายเดียว

3.2 การส่งเสริมการแข่งขัน เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ธุรกิจประกันวินาศภัยแข่งขันกันในการให้บริการมากกว่าการแข่งขันทางด้านราคาซึ่งจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคมากขึ้น ดังนั้นภาครัฐควรจะให้การสนับสนุนการแข่งขันที่สร้างสรรค์ อาจจะอยู่ในรูปของการนำค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมและสร้างเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคมาเป็นส่วนลดหย่อนภาษีได้ซึ่งจะเป็นการส่งเสริมให้มีรูปแบบการให้บริการในรูปแบบใหม่ๆ มากขึ้น

3.3 การสร้างความรู้ความเข้าใจด้านการประกันภัย เพื่อเป็นการปลูกฝังความรู้ที่ถูกต้องและทัศนคติที่ดีในเรื่องเกี่ยวกับการกระจายความเสี่ยง การออมเงินในระยะยาว หรือเรื่องเกี่ยวกับการประกันภัยให้กับประชาชนโดย

- ภาครัฐและเอกชนควรทำการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข้อมูล ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยสู่สาธารณชนอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ
- จัดทำหลักสูตรเกี่ยวกับความรู้ด้านการประกันภัยในระดับต่างๆตั้งแต่ระดับประถมจนถึงระดับอุดมศึกษา โดยให้มีลักษณะที่เข้าใจง่ายและสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้

3.4 ด้านข้อมูลและนโยบายภาครัฐ ภาครัฐควรจัดทำฐานข้อมูลเกี่ยวกับการประกันภัยให้มีความสมบูรณ์มากขึ้น มีข้อมูลที่อยู่ในฐานเดียวกัน มีการจัดเก็บข้อมูลที่มีรายละเอียดมากกว่าตัวเลขยอดขาย การจ่ายสินไหม ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากงบดุลของบริษัทเท่านั้น ดังนั้นควรที่จะมีการเก็บข้อมูลเพิ่มเติม ทั้งในส่วนของบริษัทประกันภัยและข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริโภค เป็นต้น และเป็นข้อมูล Real Time เพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์และการตัดสินใจของภาคธุรกิจ นอกจากนี้ ภาครัฐควรที่จะกำหนดระบบการแข่งขันให้บริษัทต่างชาติที่จะเข้ามาเปิดกิจการในประเทศไทยนั้นต้องทำการแข่งขันบนมาตรฐานของระบบประกันวินาศภัยของไทย เช่น ต้องใช้ระบบการสร้างเครือข่ายระหว่างบริษัทประกันวินาศภัยกับข้อมูลต่างๆ เหมือนกับบริษัทคนไทย เป็นต้น

บรรณานุกรม

กรมการประกันภัย. ม.ป.ป.(ก) **กรอบนำเสนอการจัดทำแผนแม่บทด้านประกันภัย**. กรุงเทพมหานคร: กรมการประกันภัย. (อัดสำเนา).

_____. ม.ป.ป.(ข) **ร่าง พรบ. ประกันวินาศภัยฉบับใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจประกันวินาศภัย**. กรุงเทพมหานคร: กรมการประกันภัย. (อัดสำเนา).

กรมการประกันภัย. กองส่งเสริมการประกันภัยและสารสนเทศ. 2549. **รายงานธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทย**. กรุงเทพมหานคร: กรมการประกันภัย. \

ชนชนม์ โอภาเฉลิมพันธ์. 2542. “ความสามารถในการประกอบการของบริษัทประกันวินาศภัย.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. คณะเศรษฐศาสตร์. 2550. **การเปิดเสรี FTA ต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย: ธุรกิจที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank)**. กรุงเทพมหานคร: คณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. 2548. **เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องการศึกษาผลกระทบและแนวทางการปรับตัวของ SMEs. ไทยต่อการทำข้อตกลงการค้าเสรีไทย-สหรัฐอเมริกา**. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.

สมาคมประกันวินาศภัย. 20 มีนาคม 2550. **รายงานวิจัยทัศนคติ/พฤติกรรมของผู้บริโภคต่อบริการประกันวินาศภัย** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก: <http://www.thaigia.com/old/research>

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. 2550. **แผนพัฒนาการประกันภัย ฉบับที่ 1 (พ.ศ.2549-2550)**. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. (อัดสำเนา).

_____. 2551. **การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk Based Capital)**. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. (อัดสำเนา).

_____. 12 พฤษภาคม 2551. **สถิติประกันภัย** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก: <http://www.oic.or.th/index.php>

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. 2 มิถุนายน 2549. **เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องแนวทางการพัฒนาธุรกิจสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-bank)** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก: <http://www.scb.co.th/LIB/th/article/mof/data/4806-2.pdf>

สุรัสวดี ราชกุลชัย. 2550. **ศักยภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยตัวแบบ Diamond Model ของประเทศไทย**. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Porter, Michael E.1998. **The Competitive Advantage of Nations**. Free Pres. [Online]. Available: http://www.valuebasedmanagement.net/methods_porter_diamond_Model.html



Asst. Prof. Sunadtra Chantaburee received her Master's Degree in Economics from Thammasat University. She is currently a lecturer in the School of Economics, University of the Thai Chamber of Commerce. Her research interests are International Economics and Industrial Economics.